

Construct Canada 2004

Accent international à la plus grande foire canadienne du bâtiment

TORONTO — du 30 novembre au 3 décembre 2004 — Les débouchés commerciaux internationaux en matière de services, produits et technologies du secteur canadien de la construction seront un des grands axes de la 16^e exposition annuelle **Construct Canada 2004**.

Cette manifestation aura lieu de concert avec **HomeBuilder & Renovator Expo, PM Expo Concrete Canada** et **DesignTrends**. Les récents produits et nouvelles technologies utilisés pour la conception, la construction, l'exploitation, la modernisation et la rénovation de divers types de bâtiments seront présentés à ces cinq foires commerciales, auxquelles assisteront 21 000 visiteurs et participeront 1 000 exposants. En tout, 49 types de produits et services seront présentés.

Dans le cadre de Construct Canada, les partenaires d'Équipe Canada inc ont mis sur pied un programme sur le commerce international.

Le programme offert dans le cadre de Construct Canada est le résultat d'efforts concertés de la Société canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL) International, du Service des délégués commerciaux du Canada de Commerce international Canada, d'Ontario Export Inc. et de l'Association canadienne de la construction.

Programme international

Le 30 nov. : tournée de projets résidentiels à Toronto

Au cours de l'avant-midi, les visiteurs internationaux et les délégués commerciaux du Canada obtiendront des exemples concrets concernant la planification de sites résidentiels, les pratiques en matière de bâtiment et les matériaux et technologies utilisés par les constructeurs de maisons sur le marché de Toronto. Au

cours de l'après-midi, les participants visiteront les sites de quelques-uns des projets les plus novateurs et les plus stimulants ayant été entrepris à Toronto par des architectes de renommée internationale.

Le 1^{er} déc. : exposés, déjeuner et réseautage

Il s'agit d'un aperçu des programmes, services et ressources en matière de commerce d'Équipe Canada inc, offerts par l'entremise des gouvernements du Canada et de l'Ontario et de certaines sociétés d'État afin d'aider les entreprises canadiennes à exporter leurs produits et services. Des conseils seront donnés sur la façon dont les entreprises canadiennes peuvent se servir efficacement de ressources offertes sur Internet, comme le Délégué commercial virtuel, *Export Source* et *Strategis*, afin de se renseigner sur les marchés internationaux et de faire leur promotion sur la scène internationale.

Systèmes de construction

Ce séminaire, expressément conçu pour les visiteurs au Canada, sera donné par des spécialistes de la SCHL, qui fourniront des renseignements concernant la durabilité, l'intégrité structurelle, la sécurité incendie, les enveloppes de bâtiment efficaces, les possibilités de conception, ainsi que le confort et la santé des occupants.

Marché de la construction au R.-U.

Peut-être devriez-vous envisager de vendre votre matériel de construction au Royaume-Uni. Ce pays, dont la langue et les pratiques commerciales nous sont familières, est devenu une destination de choix pour les exportateurs canadiens. Cette séance portera sur les marchés britanniques de la construction résidentielle et commerciale et sur les débouchés qui y sont offerts.

Déjeuner de réseautage

Ce déjeuner sera une occasion d'établir des contacts avec des visiteurs et des entreprises de l'étranger ayant des activités dans le secteur des produits de construction. L'admission des visiteurs étrangers au déjeuner est comprise dans les droits d'inscription. Cela dit, les entreprises et les cadres canadiens souhaitant y participer peuvent se procurer des billets séparément.

Réseautage international

Cette séance ayant lieu en après-midi réunira des architectes, des entrepreneurs, des ingénieurs, des fabricants et des fournisseurs canadiens ainsi que les visiteurs internationaux. Des membres du Service des délégués commerciaux seront présents afin de donner des renseignements sur les débouchés à l'exportation s'offrant sur leurs marchés respectifs.

Les 2 et 3 déc. : visite des éléments d'exposition

Ces deux journées seront consacrées à la tournée des 1 000 éléments d'exposition de la foire, à la visite des technologies novatrices de la SCHL, ainsi qu'à l'assistance aux démonstrations pratiques faites sur les lieux de l'exposition.

Un centre du commerce international sera mis sur pied sur les lieux de Construct Canada pour faciliter la continuité des contacts entre les entreprises et les délégués commerciaux du Canada ou les visiteurs étrangers souhaitant discuter d'éventuels débouchés.

Pour de plus amples renseignements ou pour vous inscrire au Programme de commerce international, communiquez avec Evelyn Silverstone, tél. : (416) 512-1215, poste 229, courriel : evelyn@yorkcom.to, site Web : www.constructcanada.com.

Allemagne : les aliments bio sur un plateau

NUREMBERG, ALLEMAGNE — du 24 au 27 février 2005 — Les entreprises canadiennes intéressées à explorer les débouchés qui se présentent dans les secteurs des aliments biologiques et des produits naturels devraient envisager d'exposer au pavillon canadien du **BIOFACH**, le plus grand salon des aliments biologiques du monde, qui attire quelque 29 500 acheteurs.

Agriculture et Agroalimentaire Canada organisera et gèrera le pavillon du Canada. Les exposants bénéficieront de services de qualité comprenant la gestion

du pavillon, un centre d'affaires, une salle de réunion, un entrepôt sur place, un salon, ainsi qu'une cuisine et un bar.

Le pavillon du Canada sera certainement très fréquenté puisqu'il occupera une place de choix, à côté de celui du « Pays de l'année », ce qui en maximisera la visibilité. Nouveauté cette année : une place gratuite dans le « Jardin biologique », qui servira aussi à mettre certains produits en vedette. Outre le pavillon, le Canada disposera d'un centre d'information, doté d'un personnel commercial expé-

rimement qui fournira des données de recherche sur les marchés, appuiera les efforts promotionnels et dirigera les acheteurs qualifiés vers les produits et services canadiens.

Pour de plus amples renseignements et pour exposer au pavillon du Canada, communiquez avec Brian Bonner, agent des affaires internationales, Agriculture et Agroalimentaire Canada, tél. : (613) 759-7642, télécopieur : (613) 759-7506, courriel : bonnerb@agr.gc.ca, site Web : www.atn-riae.agr.ca/biofach.

Salon arabe sur la santé : le Canada y tiendra son pavillon

DUBAÏ, ÉMIRATS ARABES UNIS — du 12 au 15 février 2005 — Pour la cinquième année consécutive, le consulat du Canada mettra sur pied un pavillon national dans le cadre du plus vaste et du plus important salon commercial de la santé dans le golfe Persique, l'**Arab Health Exhibition and Congress 2005**.

À ce salon sont présentés les produits et technologies les plus récents dans le domaine de la santé, notamment en ce qui concerne les services de santé internationaux, la chirurgie, les biotechnologies, la santé dentaire, la radiologie, le matériel de laboratoire, les produits pharmaceutiques, la réadaptation, la télémédecine et la pathologie. En 2004, le salon a accueilli près de 25 000 visiteurs venant surtout de pays du Golfe, comme l'Arabie saoudite, le Koweït, Oman, Bahreïn, le Qatar et l'Iran, mais également de la Communauté des États indépendants, de l'Afrique, de l'Europe, du sous-continent indien et d'autres coins du monde. Quelque 1 500 exposants y ont tenu 26 pavillons internationaux mis sur pied par 50 pays.

Ces trente dernières années, il a su s'imposer comme l'un des meilleurs salons de la santé dans le golfe Persique et au Moyen-Orient. Il s'agit d'une excellente tribune pour les entreprises

canadiennes souhaitant présenter leurs produits et technologies les plus récents sur un marché des soins de santé figurant parmi les plus dynamiques du monde.

Le marché des produits, des services et de l'expertise liés aux soins de santé est important dans toute la région du Golfe. À lui seul, le gouvernement des Émirats arabes unis entend doubler le nombre de lits dans les hôpitaux au cours de la prochaine décennie. La création de la Cité des soins de santé de Doubaï, un autre mégaprojet de santé entrepris à l'échelle des Émirats arabes unis, présente des débouchés considérables pour les entreprises canadiennes spécialisées dans le domaine des soins de santé.

Ce salon se veut une excellente occasion pour les fabricants étrangers d'établir une présence dans cette région opulente et d'y étendre leurs relations d'affaires.

Pour de plus amples renseignements, joindre Fouad Soueid, agent de commerce principal, consulat du Canada à Doubaï, courriel : fouad.soueid@international.gc.ca, ou Venky Rao, représentant des organisateurs du salon, tél. : (905) 896-7815, courriel : arabhealth@rogers.com, ou encore Al Hinton, Ontario Export Inc., tél. : (416) 325-6792, courriel : al.hinton@edt.gov.on.ca, site Web : www.arabhealthonline.com.

Le Salon du graphisme du Moyen-Orient se diversifie

DUBAÏ, ÉMIRATS ARABES UNIS — du 1^{er} au 3 février 2005 — **Sign & Graphic Imaging Middle East** est le salon international de l'industrie de la signalétique et du numérique. Il se prépare à se diversifier pour englober un plus vaste éventail de technologies, dont l'étiquetage et le marquage, la cinématographie, la publicité au point de vente, l'imagerie photographique, la conception de logotypes, l'emballage et la publicité-médias.

Le Moyen-Orient recèle d'occasions d'affaires, et la concurrence dans le secteur du détail s'intensifie d'année en année. Le Salon de l'an dernier a attiré quelque 145 exposants de 24 pays et le nombre record de 6 203 professionnels de l'industrie.

En exposant à ce salon, les entreprises canadiennes pourront cibler une vaste gamme de segments commerciaux tels que les détaillants, les agents immobiliers, les promoteurs de projets, les rédacteurs de devis d'architecture, les consultants en publicité, les concepteurs graphiques, les consultants de marques et les architectes.

Pour de plus amples renseignements, communiquez avec Venky Rao, courriel : venkyrao@rogers.com, tél. : (905) 896-7815, site Web : www.signmiddleeast.com.